

DXN Distributorship
Rules and Regulations

德信会员籍规章与条例

Keahlian DXN
Undang-Undang dan Peraturan



德信直销有限公司

DXN MARKETING SDN. BHD.

43, Jalan SS22/23, Damansara Jaya, 47400 Petaling Jaya,
Selangor Darul Ehsan, Malaysia.

Tel : 603 - 7725 3388

Fax : 603 - 7725 1188

Website : www.dxn2u.com

Distributorship Rules & Regulations

DEFINITION :

For the purposes of the DXN Distributorship Rules and Regulations, unless the context otherwise requires or unless repugnant to or inconsistent with such context, the following words or expression shall have the following meanings:-

“Distributor”	shall mean for the purpose of the DXN Distributorship Rules and Regulations, a person who has applied under Clause 1 herein and whose application has been accepted by DXN;
“DXN”	shall mean DXN Marketing Sdn Bhd;
“EDC”	shall mean “Executive Diamond Council”;
“PV”	shall mean “Point Value”;
“PPV”	shall mean “Personal Point Value”
“Product” or “Products”	shall mean products produced or which bears the DXN label
“SCN”	shall mean Show Cause Notice
“Sponsor”	shall mean an existing Distributor who introduces a new member to be a Distributor of DXN and whose name appears on the new member’s Distributor Application Form as the Sponsor
“SV”	shall mean “Sales Value”

Unless the context otherwise requires or unless repugnant or inconsistent with such context, the following interpretations shall apply:-

(a) references to clauses and subclauses are to be construed as references to clauses and subclauses of this DXN Distributorship Rules and Regulations;

(b) references to DXN Distributorship Rules and Regulations, Code of Conduct, DXN Marketing Plan and any of its policies, federal or state legislations or provisions of such legislation shall include such provisions as modified, amended or re-enacted;

(c) references to persons include any body corporate or partnership;

(d) words denoting the masculine gender include the feminine and neuter genders and vice versa;

(e) words denoting the singular number include the plural number and vice versa;

Distributorship Rules & Regulations

(f) the headings to the clauses are for ease of reference only and shall not affect the interpretation of the DXN Distributorship Rules and Regulations; and

(g) references to any party includes its successors in title and permitted assigns.

1. Application for Distributorship

1.1 Only applicants aged 18 years and above may apply to become as a Distributor.

1.2 In order to become a Distributor of DXN, an applicant is required to complete and sign the Distributorship Application Form and shall irrevocably agree to abide by the DXN Distributorship Rules and Regulations, Code of Conduct, DXN Marketing Plan and any of its policies including but not limited to any variation, amendment or modification. Any application for distributorship is subject to the approval of DXN. The completed form can be handed to the stockist, branch or the head-office where cash bill and temporary card will be issued. This temporary card is valid until the official card is issued and the distributorship form has been approved by DXN.

1.3 A Distributor is prohibited from submitting any false or inaccurate information to DXN. A Distributor shall inform DXN of any changes affecting the accuracy of the Distributor's details. DXN reserves the right to immediately terminate any distributorship in the event it determines that false or inaccurate information was provided by the said Distributor.

2. Status of Distributorship

2.1 Application can be submitted for the following status:

(a) Husband and wife are automatically deemed to be registered as Joint Distributors with a single distributorship code. If the husband or wife is found to have registered as a Distributor of DXN after the spouse has earlier been a Distributor of DXN, then the later registration of distributorship will be canceled and/or the whole group will be transferred to the spouse. However, in the event if a couple married after both of their joint dates, they are allowed to hold two separate distributorship codes.

(b) A husband with more than one legal wife can only elect ONE wife for the husband and wife partnership, subject to the appropriate local legislation. Subsequent wives who wish to be a Distributors MUST joint as a SINGLE identity without the presence of spouse.

(c) A corporation cannot be accepted as a Distributor of DXN. Nevertheless, if a Distributor

Distributorship Rules & Regulations

utor wishes to change his distributorship to a private company or a partnership, written approval from DXN shall be obtained. In the event DXN has approved the distributorship application by a corporation or private company or partnership, any change to the equity structure of the said corporation or private company or partnership must first obtain the approval of DXN. In the event DXN determines that false or inaccurate information was provided or any change to the equity structure has been done without the approval of DXN, DXN reserves the right to forthwith terminate the distributorship.

3. Conditional Life Distributorship

3.1 Distributorship with DXN is for a lifetime and no yearly renewal of distributorship is necessary PROVIDED THAT the Distributor is required to have at least one (1) personal purchase transaction with PV in each calendar year. Personal purchase transaction refers to purchase of DXN Products(s) with PV, regardless of amount, made in the Distributor's own name.

3.2 Failure to comply with the above requirement shall render the distributorship of the concerned to lapse on 31st December of that calendar year without need of further notice. Any reinstatement may be done between 1st January until 31st March in the same calendar year of expiry in a single cash bill subject to the following:-

(a) the minimum monthly PPV required for bonus has been achieved by the Distributor; and

(b) the reinstatement is endorsed by the EDC and approved by the management of DXN

3.3 For new distributorship joining between 1st October and 31st December, the expiry date shall be extended until 31st December of the following year.

3.4 Distributor whose distributorship has lapsed may re-register as a new Distributor under the same or another Sponsor however; he will be considered and deemed as a new Distributor and therefore, not entitled to his former networks.

3.5 The reinstatement would be effective upon due approval from DXN's management. In other words, the reinstatement would not be backdated. Purchases, if any, made after lapse of distributorship would be accumulated and encoded according to marketing plan in the month of reinstatement.

3.6 A Distributor who fail to reinstate his distributorship within the above-said grace period may not be entitled to reinstate his former network upon their re-registration after the grace period.

Distributorship Rules & Regulations

3.7 A Distributor's distributorship shall be terminated if he (or any one of the spouse / partner / party / member of the company including proxy) is directly or indirectly involved in any of the disciplinary cases such as:

- (a)** sponsoring other Distributors in an improper / invalid manner;
- (b)** changing the selling price of a product without obtaining prior approval of DXN;
- (c)** involved in other direct sales companies or any company having direct competition with DXN;
- (d)** in breach of DXN Rules and Regulations, Code of Conduct, DXN Marketing Plan or any of its policies;
- (e)** conducting any activities that directly or indirectly will bring negative effects to DXN or affect DXN's goodwill;
- (f)** selling or distributing other country's Products in another country which DXN's market has been established ;
- (g)** delivering, distributing or selling DXN's Products of one country to another country (which DXN's market has been established) without written approval from DXN;
- (h)** making false claims relating to the Product(s) or the DXN Marketing Plan.

4. Registration Fee

The registration fee is to be determined by DXN which is subject to change at any point of time and shall take effect immediately upon the issuance of any official announcement or notice.

5. DXN Starter Kit

Upon registration, distributors will be given a DXN Starter Kit. The Starter Kit, business materials or sales aids' price is set at cost: not a service or franchising fee, strictly to offset costs incurred by DXN in the production and distribution of the marketing tools and materials. No PV or SV shall be given and no commissions or bonuses shall be paid on the purchase of the starter kit or business materials or sales aid. The Distributor may purchase additional kits for resell to new recruits. The Starter Kit shall be sold at the price fixed by DXN and is strictly prohibited to be sold/resold for profit or mark-up.

Distributorship Rules & Regulations

6. Distributor's Purchase Order

Products can be purchased by cash (or by any mode of payment so accepted by DXN) from DXN and valid stockists. Cash bill will be issued for each private purchase (Distributor). All purchases after the month end cannot be backdated from the date of purchase.

7. Entitlement to Monthly Bonus

7.1 A Distributor is required to maintain a monthly PPV exclusively in one (1) country for bonus qualification and commissions overriding. Bonuses are paid according to DXN's Marketing Plan when and where a Distributor has maintained the required monthly PPV.

7.2 In addition, DXN reserves the right to recoup any bonuses paid to any Distributors on Products or services under the following circumstances :

- (a) returned under DXN's refund policy or exceptions thereto established by an authorized stockists;
- (b) returned to an authorized stockists under any applicable law; or
- (c) stolen or obtained by fraudulent means.

8. Discrepancy in Monthly Bonus Statement

DXN shall be informed in writing within thirty (30) days from the date of receipt of the monthly bonus statement of any discrepancy in the said statement after which at the end of the specified time period, all monthly bonus statement shall be deemed as final and conclusive and DXN shall not entertain any inquiry or complaint.

9. Suspension and Termination of Bonuses, Incentives and Benefits

DXN reserves the full and absolute right, at any point of time, to withhold or suspend or terminate a Distributor's benefits including but not limited to bonuses, incentives, commissions, benefits, entitlements, etc., in the event:

9.1 A Distributor has been issued with a SCN for violating any provisions of the DXN Distributorship Rules and Regulations, Code of Conduct, DXN Marketing Plan or any of its policies; or

Distributorship Rules & Regulations

9.2 A Distributor who is currently in the process of due inquiry conducted by DXN for allegedly violating any provisions of the DXN Distributorship Rules and Regulations, Code of Conduct, DXN Marketing Plan or any of its policies; or

9.3 A Distributor who has been found liable by DXN for violating any provisions of the DXN Distributorship Rules and Regulations, Code of Conduct, DXN Marketing Plan or any of its policies; or

9.4 Pending the finalization of transfer of the distributorship to beneficiary; or

9.5 Any other causes/reasons deems necessary and fit by DXN.

10. Responsibilities of a Distributor

10.1 A Distributor is independent and is free to operate on his own. Therefore, a Distributor shall not claim or represent as an employee of or having employment relationship with DXN. A Distributor is strictly prohibited from representing himself as such. Disciplinary action shall be taken on those who have breached this regulation.

10.2 A Distributor shall represent the Products, services, and opportunity of becoming a Distributor ethically and professionally.

10.3 No representation or sales offers may be made relating to Products and services, which are inaccurate as to price, grade, quality, and liability.

10.4 No unreasonable, misleading, or unrepresentative earnings claims may be made. No income guarantees of any kind shall be made.

10.5 A Distributor may not solicit or persuade any other Distributor to sell or purchase Products or services other than those offered by DXN. A Distributor agrees that a violation of this rules inflicts irreparable harm to DXN and agrees that injunctive relief is an appropriate remedy to prevent it.

10.6 A Distributor is responsible for his own business decisions and expenditures.

10.7 A Distributor shall obey and comply full with the DXN Distributorship Rules & Regulations, Code of Conduct, DXN Marketing Plan and any of its policies.

10.8 A Distributor is personally responsible and accountable for compliance with all applicable national, state, municipal and local laws and regulations.

10.9 A Distributor shall comply with all laws, regulations and codes of practice ap-

Distributorship Rules & Regulations

plying to the operation of his distributorship and shall not engage in any activity which may bring disrepute to themselves or to DXN.

10.10 A Distributor shall not make any representation to a prospective recruit and/or customer which cannot be verified or make any promise which cannot be fulfilled. A Distributor shall not present any information to the customer/prospect in a false or deceptive manner.

11. Restriction/Right to Area

11.1 A Distributor is not allowed to have any right or impose any restriction to a particular area and are strictly prohibited to declare that they have any specific right on a particular area.

11.2 A Distributor is strictly prohibited to distribute or sell any Products specifically manufactured for a particular country in any other country unless written approval from DXN.

12. Restriction on Products

12.1 DXN's Products are strictly prohibited from being sold or exhibited in grocery shops, stores, mini-markets / supermarkets, military stores or trade fair.

13. Manner of Selling and Selling Price

13.1 The selling price of any DXN Product is determined by DXN and no Distributor shall be allowed to reduce or increase the price including by way of tampering with the selling price as affixed or determined by DXN on the label or packaging of the Product. Breach of this regulation shall result in having their distributorship suspended or terminated by DXN.

13.2 DXN reserves the right, at any point of time to revise the selling price including but not limited to PV and SV of the Product without any prior notice, and the revised price so determined or fixed shall have immediate effect upon its official announcement.

13.3 A Distributor is not allowed to deliver, distribute or sell any Products by way of discounts, free gifts, promotion that in aggregate or in any how are confirming the Products are distributed or sold below or above the selling price so determined and permitted by DXN, unless the discounts, free gift or promotion is organized and approved

Distributorship Rules & Regulations

by DXN.

14. Product Claims

14.1 A Distributor shall not make any medical claim for any Product nor specifically prescribe any given Product as suitable for any ailment, as that type of representation implies the Products are drugs rather than cosmetics or nutritionals. Under no circumstances should any Products be likened to drug Products prescribed for treatment of specific ailments.

14.2 A distributor shall be held liable and responsible for false claims of the Product which shall lead to disciplinary or suspension or termination of distributorship.

14.3 While DXN makes every effort to achieve full compliance with complicated and periodically amended regulations, no Distributor should or attempt to state or intimate that any Product is approved by the Ministry of Health or any other governmental authority.

15. Improper Sponsoring of Distributor and Penalty

15.1 Improper sponsoring and its penalty

Improper ways of sponsoring Distributors in the following context are prohibited:-

- (a) sponsoring a Distributor who is already a Distributor of another group;
- (b) sponsoring the spouse of a person who is already a Distributor of another group.

15.2 The following actions will be taken if improper sponsoring is proven to have occurred:

- (a) distributorship shall be terminated with immediate effect. If the distributorship is terminated; all Distributors who were improperly sponsored will be transferred to their original Sponsors.
- (b) If the spouse (B) of a Distributor (A) is found to have become a Distributor of another group, B's Distributors will be terminated immediately and Distributors under B will be transferred to A's original Sponsors.
- (c) Penalty letters will be issued to all those who are involved.
- (d) No arrears of bonus will be considered.

Distributorship Rules & Regulations

15.3 Proxy and its Penalty

If a Distributor establishes a group not under his hierarchy but has self-interest in the development of the group, the Distributor is deemed to have been involved in this activity and his distributorship will be suspended or terminated and the group established by proxy will be transferred to the Sponsor.

16. Involvement in other Direct Sales Company

16.1 A Distributor who has achieved the status of Star Ruby and above is not allowed to be involved directly or indirectly (including by proxy) in any activities of other direct sales companies or other activities that will bring negative effects to DXN. Any Distributor who commits such offence shall have his distributorship terminated immediately by DXN.

16.2 A Distributor shall not directly or indirectly and whether on his own behalf or with or for any other person solicit, promote or recruit any member of their downline organization to join or participate in any other direct selling or network marketing business or to distribute, sell or promote any Products or services competitive with DXN.

17. Breach of the DXN Distributorship Rules and Regulations, Code of Conduct, DXN Marketing Plan and Any of its Policies

17.1 If a Distributor breaches any provisions of the DXN Distributorship Rules and Regulations, Code of Conduct, DXN Marketing Plan or any of its policies, the Distributor's distributorship may be suspended or terminated immediately.

17.2 During the period of DXN's investigation or issuance of SCN or suspension notice for the alleged violation of the DXN Distributorship Rules and Regulations, Code of Conduct, DXN Marketing Plan and or any of its policies, the following shall be applied:

(a) DXN may provide verbal reprimand or issue a Warning Notice to the Distributor for the violation of the DXN Distributorship Rules and Regulations, Code of Conduct, DXN Marketing Plan or any of its policies;

(b) In the event of a SCN is issued to a Distributor, the Distributor shall within fourteen (14) days from the date of the same provide his written explanation relating to the allegations for consideration by DXN. DXN reserves the right to suspend the said Distributor from participating or carrying out activities which includes but not limited to placing

Distributorship Rules & Regulations

orders, making sale or purchase, dealing with DXN's Products, dealing with networks, sponsoring, modifying Distributors information, attend training, participate in DXN's activities, participate in promotional activities or incentives campaigns, receiving bonuses, commissions or incentives until a final decision is made by DXN.

(c) In the event of the Distributor fails to provide any written reply to the said SCN within the said period, DXN shall have the right to impose such punishment as it considers proper.

(d) On the basis of any information obtained from collateral sources or from DXN's investigation of the statements and facts taken together with information submitted to DXN during the response period, DXN shall make a final decision regarding the appropriate remedy, which includes the termination of the Distributor's distributorship. DXN reserves the right to impose any remedies for similar violations of DXN Distributorship Rules and Regulations, Code of Conduct, DXN Marketing Plan or any of its policies on a case-by-case basis. DXN will notify the Distributor of its decision and all remedies will be effective forthwith as of the date on which notice of DXN's decision is served.

(e) In the event of termination of the Distributor's distributorship, the Distributor's distributorship /status and all benefits pursuant to the DXN Marketing Plan including but not limited to benefits on promotion activities, incentives campaigns, entitlements shall be forfeited. Henceforth, the terminated Distributor is automatically prohibited from dealing in whatsoever manner with DXN's Products, networks and activities.

(f) Any Distributor so terminated may apply for new distributorship from DXN after a period of six (6) months. However, acceptance of the application is subjected to the verification and approval by DXN.

18. Beneficiary

18.1 A Distributor may appoint any person of the same nationality as his beneficiary. If no beneficiary is named in the distributorship form, the beneficiary shall be the next of kin. However if there is a dispute relating to the beneficiary after the death of a Distributor, the appropriate court shall decide the beneficiary. DXN reserves the right to suspend any benefits including but not limited to bonuses and commissions until a final decision is made by the Court.

18.2 A Distributor shall not transfer, allocate, or otherwise transfer any right conveyed by under his distributorship to any person without the written approval from DXN. A Distributor may delegate his responsibilities but be and is ultimately responsible for insuring compliance with the applicable laws and regulations.

Distributorship Rules & Regulations

19. Properties of DXN

19.1 DXN logos, trademarks, service marks, Product names, and other tangible or intangible commercial assets, registered or otherwise, videotapes, stationeries, printed materials, provided and related to DXN are the properties of DXN. Henceforth, they are not to be used, extracted or reproduced by any Distributor without prior written approval from DXN.

19.2 All promotional materials including but not limited to flyers, business cards, pamphlets, brochures, books prepared in accordance with the sub-clause below, may be distributed through personal contact only. They may not be posted in public places, mass mailed, put in mail boxes, or disseminated by any other non-personal contact means. Materials may not be disseminated through unsolicited faxed or E-mail message.

20. Distributor Agreement

An Agreement between a Distributor and DXN takes effect as soon as the Distributorship is approved by DXN.

21. Transfer of Distributorship

Transfer of distributorship is divided into two categories:

21.1 DEATH

If a Distributor passes away, the beneficiary will automatically take over the distributorship. If no beneficiary is named, the transfer of distributorship will be determined as per the law prevailing in the country. Simultaneously, DXN reserves the right to suspend any and all benefits including but not limited to bonuses, commissions until the issue is resolved.

21.2 INDISPOSITION

A Distributor who has reached the age of 65 years old or unable to continue the DXN business due to health complications which, if accepted by DXN shall be allowed to transfer the distributorship to anyone as he wishes or to his beneficiary.

22. Double Registration

22.1 A married couple at the point of registration as DXN Distributor shall be given a common code, that means a single DXN distributorship entity, thus, at any one moment, a registered DXN Distributor with a married status is prohibited to apply or ac-

Distributorship Rules & Regulations

quire an additional new distributorship under his own name or under his spouse name.

22.2 In the event that a double registration has been detected and confirmed as such, DXN reserves the right and shall terminate the newer distributorship code with immediate effect without further reference or notice. Accordingly, DXN shall transfer all the newer distributorship code's down-lines and accumulated PVs to the old distributorship code.

22.3 Disciplinary action such as suspension or termination shall be initiated against any Distributor or Sponsor who directly, indirectly or accidentally found to be involved in double registration.

23. Request for Changing Sponsors

23.1 Application for change of Sponsor is not allowed by DXN.

23.2 If a Distributor insists on changing his Sponsor, he can write to DXN to terminate his existing distributorship and wait for six (6) months before re-applying for distributorship under a new Sponsor.

23.3 For a Distributor whose distributorship has lapsed, a distributor may request to change his Sponsor by re-registering by following the procedure stated in Clause 3.

23.4 A Distributor shall not directly or indirectly encourage, persuade, involve or assist another Distributor to transfer to a different Sponsor. This includes the act of offering financial or other tangible or intangible incentives or benefits to induce the Distributor to terminate his existing distributorship and then re-register under a different sponsor. Any Distributor found liable to be involved in such practice may result in his distributorship to be suspended or terminated immediately.

24. Direct Sales Contract and Cooling Off Period

24.1 For any purchase of RM300 and above, A Distributor must offer a ten (10) working day cooling off period to his customers and notify each customer by a legally prescribed form of his right to rescind or terminate the purchase or retail sale contract within ten (10) working days commencing the day after the purchase or contract is made and provide to the customer the legally prescribed form of the notice of rescission for the retail customer's use if he so chooses. During the cooling off period, no Products shall be delivered to the customer and no payment shall be accepted from the customer unless the customer has given a seventy two (72) hours written notice or more after signing the sale contract, requiring delivery before the expiry of the cooling off period.

Distributorship Rules & Regulations

24.2 DXN encourages Distributors to honor a request for a refund or Product exchange made within the cooling off period. Moreover, a Distributor must offer a ten-day money-back guarantee to his retail customer. This means that a Distributor must, for any reason and upon request, give a full refund of the purchase price to the customer. The only requirement is that the retail customer requests the refund within ten (10) business day after the date of delivery of the Products and returns the unused Product to the Distributor.

25. Buy Back Policy

25.1 DXN practices Buy Back Policy to ensure maximum satisfaction of its Distributors. This policy allows every Distributor to return unsold DXN Products in its original condition and of merchantable quality before the 20th of the month during which such purchase was made. Products in the “original condition and of merchantable quality” means the Products which are still in the market (the production has not yet stopped), with the price label still intact and clean, unopened box and in good condition. DXN reserves the right to reject any returned Product that does not meet such specification or condition. The Distributors must fill the Distributor Buy Back Forms in any of the DXN branches.

25.2 Distributors who wish to terminate their distributorship can return to any of the DXN branches all unsold DXN Products that are in the original condition and of merchantable quality.

25.3 DXN will deduct 85% on SV for all returned Products for bonus paid eighty percent (80%) and five percent (5%) handling fee.

25.4 Products returned should be accompanied with the following documents:

- (a) relevant cash bills/invoices (only original copy is considered valid);
- (b) Distributor Card, which is still valid; and
- (c) letter of termination of Distributor’s right.

25.5 DXN will send the refund using crossed cheque after deducting the bonus paid, handling fee and whatsoever balance that is due. The cheque will be sent to the Distributor by registered mail or courier within thirty (30) days from the returned date.

25.6 Distributors are advised not to over purchase. Purchase of Products should be made based on realistic estimation of the customer’s orders.

Distributorship Rules & Regulations

26. Distributor Website Regulations

26.1 Any distributor who wish to establish link to DXN website or its subsidiary sites must submit application, stating its purposes and be approved by DXN prior to posting the link.

26.2 No site references DXN, its Products or link to DXN website is permitted to make unsubstantiated income or Product claim.

26.3 No site should make it appear that it is DXN subsidiary or that the site is in any way sanctioned or endorsed by DXN.

26.4 All sited link to DXN must clearly state in a highly visible location that they are operated by independent distributor.

26.5 The Distributor's website must not display DXN logo, trademark, or its Products. Any text related to or describing the link to DXN website must be in strict accordance with specifications approved by DXN.

26.6 A distributor is fully responsible, accountable and liable for any misuse or misrepresentation of the website. Any violation of this clause and its subclauses thereto shall lead to disciplinary action such as suspension or termination of the distributor's distributorship.

27. Promotion Activities and Incentive Campaigns

27.1 Distributors shall abide with the respective rules and regulations governing all promotion activities and incentives campaigns.

27.2 At any point of time of the promotion activities or incentive campaigns, if any Distributor is under investigation for disciplinary cases or has been or about to be issued a SCN for violation of DXN Distributorship Rules and Regulations DXN reserves the absolute right, at any point of time, to suspend or disqualify any Distributor from any and all promotion activities or incentive campaigns .

28. Litigation and claims

In the event any Distributor is charged with any infringement of any proprietary right of any 3rd party arising from any of DXN's proprietary assets, or if the Distributor becomes the subject of any claim or suit related to that Distributor's business-related conduct or any other action that directly or indirectly negatively affects or puts DXN, its reputations, or any of its tangible or intangible assets at risk, the affected Distributor

Distributorship Rules & Regulations

shall immediately notify DXN. DXN may, at its own expenses and upon reasonable notice, take whatever action it deems necessary (including, but not limited to, controlling any litigation or settlement discussion related thereto) to protect itself, its reputations, and its tangible and intangible property. A Distributor shall take no action related to that claim and suit, unless obtained DXN's written consents.

29. General Business Ethics

29.1 DXN is a member of the Direct Selling Association (DSA) in Malaysia as well as in many countries around the world and abides by the DSA Code of Conduct. Along with the ethical guidelines of this section, Distributors are strongly encouraged to read the DSA Code of Conduct and adopt its principles in their business operations.

29.2 A Distributor agrees that he shall not make any misleading, unfair, inaccurate, or disparaging comparisons, claims, representations, or statements about DXN, its Products, services, or commercial activities; other persons other companies (including competitors); their products; or their commercials activities.

29.3 A Distributor agrees that any claims or representations concerning the opportunity must be congruent with, and limited to those found in the materials and literature currently distributed by DXN. Those claims and representations must also be advanced in accordance with any applicable laws, ordinances, and regulations, etc.

29.4 No Distributor shall represent that, any person can or will receive profits or revenues without substantial effort on his own behalf.

29.5 No Distributor shall make unreasonable, misleading, or unrepresentative representations respecting potential earnings.

30. Rights of DXN

DXN reserves the full and absolute right, at any point of time, even without any prior notice to change, vary or amend or modify the DXN Distributorship Rules and Regulations, Code of Conduct, DXN Marketing Plan and any of its policies and to withdraw or suspend or terminate the distributorship of any Distributor or person as and when necessary.

Distributorship Rules & Regulations

31. English Version Shall Prevail

In the event of doubt as to the true meaning concerning this DXN Distributorship Rules and Regulations, or any portion thereof in relation to its translated versions, the English version shall prevail.

德信会员籍规章与条例

定义：

作为德信会员籍规章与条例的定义，除非有关内容有所异议或不一致，以下定义将被采用：

“传销商”	定义为根据德信会员籍规章与条例，此人已根据条文1提出申请，而有关申请已被德信接受
“德信”	定义为德信直销有限公司
“EDC”	定义为“执行钻石委员会”
“PV”	定义为“积分额”
“PPV”	定义为“个人积分额”
“产品”	定义为德信生产或拥有德信标签的产品
“SCN”	定义为展示起因通知
“推荐人”	定义为一名现有的德信传销商，推荐一名新传销商成为德信传销商，并且在新传销商的会员申请表格中，他的名字出现为推荐人
“SV”	定义为“销售额”

除非有关内容有所异议或不一致，以下解释将被采用：-

- (a) 条文和分条文之根据，解释为德信会员籍规章与条例的条文和分条文；
- (b) 德信会员籍规章与条例、营业守则、德信市场计划及其政策、联邦或州属立法或立法条规之根据，包括修改，修正或重修立法的条规；
- (c) 人之根据，包括任何一个团体或合伙企业；
- (d) 男性的词句，包括女性和中性，反之亦然；
- (e) 单数的词句，包括复数，反之亦然；
- (f) 条文的标题，旨在方便于参考而已，并不影响德信会员籍规章与条例的解释；以及
- (g) 任何一个当事人，包括其继承人，及批准的转让者。

1. 会员申请

1.1 只有18岁及以上申请者可申请成为传销商。

德信会员籍规章与条例

1.2 申请者必须填妥及签署入会表格,并同意遵守德信会员籍规章与条例、营业守则、德信市场计划及其政策,包括但不限于任何变异或修改。申请成为传销商必须获得公司批准。申请者可将已填妥的入会表格交给分销商、分行或总部,本公司将发出现沽单及临时会员卡。在正式会员卡发出及入会表格获得公司批准之前,此临时会员卡是有效证件。

1.3 传销商不可提交任何错误或错误的资料给德信。传销商须通知德信任何会影响传销商资料之准确性的变动。若传销商所提供的资料被发现是错误或不正确,公司有权利立刻终止其会员籍。

2. 传销商地位

2.1 传销商可以申请以下地位:

(a) 夫妻将自动被视为使用共同的会员编号申请联名会员。倘若丈夫或妻子其中一人在较早前已注册为会员,另一人较后注册的会员籍将被取消,而其整个组织将转移到其名下。无论如何,如果一对配偶是在双方已注册为会员后方结婚,他们将获准持有两个不同的会员籍。

(b) 倘若一位丈夫拥有超过一位法定妻子,他只能根据当地的立法,选举一位妻子为夫妻合伙。随后的妻子若欲成为传销商,必须另申请为单一会员籍。

(c) 企业机构不可成为会员。会员若有意将其会员籍转移到一家私人公司或合伙公司,此举必须获得德信的书面同意。倘若德信批准企业机构或私人公司或合伙公司的会员申请,该机构或公司的股权结构更动,必须获得德信的同意。若所提供的资料被发现错误或不正确,或股权结构的更动没有获得德信的批准,德信有权利立刻终止其会员籍。

3. 附条件终生会员籍

3.1 德信传销商皆享有附条件终生会员籍,即必须在每一年的期限内,至少有一单含积分(PV)的个人购买。个人购买指以个人名义购买任何含积分,不论价值多少的德信产品。

3.2 任何不能达致上述条例之会员,在不须给予通知下,其会员籍将在当年的12月31日自动失效。凡会员籍失效的传销商,可以一张现沽单,在当年的1月1日至3月31日期间恢复会员籍,条件如下:

(a) 须维持享有花红的每月最低个人积分数额(PPV); 以及

(b) 他们恢复前会员籍的申请,获得了执行钻石委员会及公司管理层的通过。

德信会员籍规章与条例

3.3 在10月1日至12月31日期间成为新会员的传销商，其有效期限将延长至明年的12月31日。

3.4 凡是会员籍失效的传销商可即刻选择在相同或新保荐人之下，重新登记为新会员。不过他/她会被视为新会员，无权再享有之前的权利、资格及/或前组织。

3.5 在获得公司管理层核准之后，其会员籍方能恢复生效。换句话说，公司将不会把会员籍的生效日期提前计算。在会员籍失效期间，传销商如有任何的购买，其积分将被累积至会员籍恢复生效的月份，并依照当时的市场计划计算。

3.6 那些无法在上述的宽限期内恢复会员籍的传销商，将无法享有前组织及之前的利益，即使他们在宽限期之后重新注册成为会员。

3.7 任何传销商(或任何一个配偶/伙伴/成员/会员，包括代理人等)在抵触下列任何一项违纪行为时，其会员籍将被终止：

- (a) 不正当推荐其他会员；
- (b) 更改产品的售价；
- (c) 参与其他直销公司；
- (d) 抵触公司规则和章程、品行规范、德信市场计划或其它政策；
- (e) 直接或间接举办任何将影响公司名声或信誉的活动；
- (f) 在德信已建立市场的某国家，销售或分销其它国家的产品；
- (g) 在没有取得公司的书面同意下，在一个国家发运、分销或销售德信产品，至另一个国家（公司已建立了市场）；
- (h) 提供有关产品或德信市场计划的错误资料。

4. 会员费

会员费将由公司决定，并可在任何时候更改，同时在发出正式声明或通知后，立刻生效。

5. 德信企业文件夹

注册时，传销商将获得一个德信企业文件夹。企业文件夹、企业材料或行销援助工具以成本订价：不是服务或特权费，只是为抵销生产和发行这些行销工具和材料的成本。购买这些企业文件夹、企业材料或行销援助工具时，将不会获得PV或SV，同时也不会给予佣金或红利。传销商可以购买额外的企业文件夹，以转售给新传销商。企业文件夹必须以德信的定价出售，严厉禁止为了盈利或成本加数而出售/转售。

德信会员籍规章与条例

6. 传销商之订单

传销商可以现金（或任何德信接受的付款方式）向德信或授权分销商购买产品。每次采购时，传销商将获得一张现沽单。月底之后的订单，其订购日期不可提前追算。

7. 获得每月红利的资格

7.1 传销商必须在一个国家维持每月PPV，以获得红利资格及分享佣金。当传销商维持了所规定的每月PPV时，有关红利将根据德信市场计划来支付。

7.2 另外，在以下情况下，公司有权利收回任何已支付给传销商有关产品或服务的红利：

- (a) 根据公司退款政策的退回，或授权分销商的豁免；
- (b) 根据任何合适的条规，退回给授权分销商；或
- (c) 盗窃或通过欺骗手段获得。

8. 每月红利结单之差异

在接获每月红利结单后，如有异议，传销商必须在接获结单日期起的30天内通知公司，所有每月红利结单将被视为最后的决定及结论，任何询问或投诉将不受理。

9. 暂缓和终止红利、奖励与福利

在以下情况下，公司保留充分和绝对的权利，在任何时刻扣押或暂缓或终止传销商的利益，包括但不限于红利、奖励、利润、福利、权利等：

9.1 传销商因违反德信会员籍规章与条例、营业守则、德信市场计划或任何其它政策而接获SCN；或

9.2 传销商因涉嫌违反德信会员籍规章与条例、营业守则、德信市场计划或任何其它政策而被德信查询的期间；或

9.3 被德信确认违反德信会员籍规章与条例、营业守则、德信市场计划或任何其它政策的传销商；或

9.4 在等待会员籍调动到受益人的期间；或

9.5 任何其它被德信视为必要和合适的起因/原因。

德信会员籍规章与条例

10. 传销商之义务

10.1 任何传销商皆为独体及自行营业。所以,任何传销商皆不可自称或代表是德信的员工或有雇佣关系。任何传销商严禁如此表示,违纪者将面对纪律行动。

10.2 传销商必需以道德及专业性的方式呈现产品、服务和机会。

10.3 传销商不可作出任何有关产品和服务的不正确之价格、等级、质量和义务之表示或销售建议。

10.4 传销商不可提出任何不合情理、误导或非代表性的收入,也不可作出任何收入保证。

10.5 除了公司提供的产品或服务,会员不能恳求或说服其他传销商购买或销售其他产品或服务。传销商同意,违反此条规将对公司造成无可弥补的损失,并且同意,禁止条规是一个适当的预防方法。

10.6 传销商自行负责自己的商业决策和开支。

10.7 传销商需充分遵从德信会员籍规章与条例、营业守则、德信市场计划及任何其它政策。

10.8 传销商需自行负责和遵守国家、州属、市政和地方政府的所有法律和条规。

10.9 传销商需遵从所有会员籍操作的规章、条例及操作准则,不参与任何可能破坏本身或公司名声的活动。

10.10 传销商不可向潜在传销商或顾客,作出任何无法核实或履行的诺言。传销商不允许以不正当或欺骗方式,向潜在传销商或顾客提供讯息。

11. 地域权利/限制

11.1 传销商皆不享有任何地域的权利与限制。传销商严禁宣称,他们在某一个地域拥有权利。

11.2 除非获得公司的书面同意,传销商严禁在其他国家分销或售卖任何为某国家特别生产的产品。

德信会员籍规章与条例

12. 产品限制

12.1 德信产品严禁在杂货商店、商店、微型市场/超级市场、军事商店或商品交易会售卖或陈列。

13. 销售方式和售价

13.1 任何一个德信产品的售价由德信决定，传销商不可减低或提高有关价格，包括窜改德信确定及贴上在产品标签或包装的售价。违规者将导致其会员籍被暂停或终止。

13.2 德信保留权利在没有预先通知下，在任何时候调整产品售价，包括但不限于PV和SV，同时有关调整后的价格，将在作出正式宣布后立刻生效。

13.3 传销商不可以折扣、礼物、促销方式交付、分销或售卖任何产品，不论是总计或任何方式，促使有关产品的售价比德信定下与允许的售价较低或高，除了德信举办及批准的折扣、礼物或促销活动。

14. 产品说明

14.1 传销商不可对任何产品作出任何的药物说明，也不可提出某产品适合某疾病，因为有关说明将反映有关产品是药物，不是化妆品或营养品。在任何情况下，所有产品都不可与药品联系，以治疗特定疾病。

14.2 传销商必需对产品的错误说明负责，这将导致他被采取纪律行动，或会员籍被吊销。

14.3 德信将尽一切所能，全面遵守任何复杂或修正的条规，任何传销商不可或尝试说明或表示任何产品经已获得卫生部或其它政府当局的批准。

15. 不正当推荐会员及其处分

15.1 不正当推荐及其处分

传销商不可采用下列不正当方法推荐会员：

- (a) 推荐已是另一组成员成为会员。
- (b) 推荐已是另一组成员的太太成为会员。

15.2 如果一经证明不正当推荐会员，将面对下列纪律行动：

德信会员籍规章与条例

(a) 即刻冻结或终止会员籍。如果会员籍遭终止，所有经由不正当途径推荐进来的会员将被转移到原有的推荐人名下。

(b) 如果一名会员（甲方）的配偶（乙方）被发现成为另一组的会员，乙方的会员籍将即刻被终止，而乙方名下的会员将被转移至甲方所属的推荐人。

(c) 处罚信将寄发给涉及的各方。

(d) 红利将不能保留。

15.3 代理人及其处分

倘若传销商在本身的组织外成立另一组织，而本身又在该组织拥有利益，此传销商即是从事了上述活动，其会员籍可被冻结或终止，而其通过代理人成立的组织将转移到其推荐人名下。

16. 参与其他直销公司

16.1 宝石级及以上的传销商（包括其代理人）都不能直接或间接以任何方式参与其他直销公司的活动，或其他不利公司的活动。违纪者将即刻被冻结或终止会员籍。

16.2 传销商不可直接或间接（包括本身或代理）推荐任何的下属组织传销商，加入或参与其他直销或网络经销业务，以分销、销售或促销德信竞争者的任何产品或服务。

17. 违犯德信会员籍规章与条例、营业守则、德信市场计划和其它政策

17.1 如果一名传销商违犯德信会员籍规章与条例、营业守则、德信市场计划和其它政策，有关传销商的会员籍将立刻被暂停或终止。

17.2 在因涉嫌违犯德信会员籍规章与条例、营业守则、德信市场计划或其它政策而导致德信发出SCN或调查或暂停会员籍通知期间，下列将可施行：

(a) 德信可提出口头谴责或发布警告通知给有关涉嫌违犯德信会员籍规章与条例、营业守则、德信市场计划或其它政策的传销商；

(b) 在发出SCN给一名传销商的情况下，有关传销商必需在十四(14)天内（于有关日期开始），针对有关指控，向德信提呈书面解释，以供作考虑。德信保留权利终止有关传销商参与或执行相关活动，包括但不限于订购、销售或购买、参与德信产品、参与组织网络、推荐、修改传销商资料、参加训练课程、参加德信的活动、参加促销活动或奖励活动、领取红利、佣金或奖励，直至德

德信会员籍规章与条例

信作出最后决定。

(c) 在传销商无法于上述期间为有关SCN提呈任何书面答复的情况下, 德信有权利实行它认为适当的处罚。

(d) 在作出回应期间, 德信根据任何来自其他来源或来自德信对信息与事实以及提呈给德信的信息, 德信将作出最后的对策, 包括终止会员籍。公司保留权利, 针对类似违犯德信会员籍规章与条例、营业守则、德信市场计划和其它政策, 采取任何对策。德信将通知相关传销商有关决定, 同时任何对策将在德信发出有关决定的日期立刻生效。

(e) 在会员籍被终止的情形下, 有关传销商的会员籍/阶级及德信市场计划所阐述的所有利益, 包括但不限于于促销活动、奖励活动及其他利益将被取消。因此, 会员籍被终止的传销商, 禁止以任何方式, 涉及或交易德信产品、网络和活动。

(f) 会员籍被终止的传销商, 可在六(6)个月后, 申请新会员籍。但是, 有关申请被批准与否, 将根据德信的审核与批准。

18. 继承人

18.1 传销商可以任名同一国籍的任何人为他的继承人。如果会员表格没有填写继承人, 那其继承人将会是他的至亲。但是, 在一名传销商逝世后出现有关继承人的争执, 相关法庭将裁决继承人。直至法庭作出最终裁决, 德信保留权利扣留任何利益, 包括但不限于红利和佣金。

18.2 在没有获得德信的书面同意下, 传销商不可转移或分配其会员籍下的任何权利给任何一个人。传销商可委派其职责给其他人, 但是他本身拥有最终责任, 确保遵守有关规章与条例。

19. 公司物件

19.1 德信提供的德信标志、商标、服务标记、产品名称及其它有形或无形的商业产物(不论登记与否)、录影带、文具、印刷品, 皆属公司物件。尚未获得公司书面允许的情况下, 传销商不许使用或复制这些物件。

19.2 所有促销辅助工具, 包括但不限于于传单、名片、小册子、广告手册及书刊只可通过个人联络方式分发。有关辅助工具不可张贴在公共场所, 大量邮寄, 投入邮件箱子里, 或通过其它任何非个人联络方式传播。有关辅助工具不可通过未经要求的电传或电子邮件传播。

德信会员籍规章与条例

20. 传销商协议

在会员籍获得公司批准后，有关传销商和德信之间的协议就即刻生效。

21. 转让会员籍

转让会员籍可分两部分：

21.1 传销商逝世

假设传销商逝世，其继承人将自动继承其会员籍。如果没有命名继承人，会员籍转让将根据相关国家的有效法律而定。德信保留权利扣留任何利益，包括但不限制红利和佣金，直至有关课题解决。

21.2 无工作能力

一名达到65岁及以上，同时基于健康问题而无法继续德信业务的传销商，在德信同意下，将允许根据传销商的意愿，转让其会员籍给任何人或其继承人。

22. 双重会员籍

22.1 一对已婚夫妇在注册为德信传销商时将给予一个共同编号，即一个德信会员籍个体。因此，在任何时刻，已注册的德信传销商，禁止以本身的名字或其配偶名字，再次申请会员籍，或获取附加新会员籍。

22.2 如果发现并证实了双重注册，德信保留权利终止新注册的会员籍，且将在没有进一步参考或通知下，立刻如此做。因此，德信将转移新会员籍的所有下线和积累PV，至原有会员籍。

22.3 被发现直接、间接或偶然涉及双重注册的任何一名传销商或推荐人，将受到纪律处罚，例如暂停或终止会员籍。

23. 申请更换推荐人

23.1 德信不允许传销商申请更换推荐人。

23.2 倘若传销商坚持要更换推荐人，其解决方案即是以书面通知德信终止其原有会员籍；六个月后，在新推荐人名下重新申请成为传销商。

23.3 凡会员籍失效的传销商，可以根据条规3，通过重新登记为新传销商，申请更换推荐人。

德信会员籍规章与条例

23.4 一名传销商不可直接或间接鼓励、说服、涉及或协助其它传销商更换推荐人。这包括提供奖励或财物利益或以其它有形或无形的方式，鼓励一名传销商终止其现有会员籍，然后在另一名推荐人下，重新登记会员籍。任何一名传销商被发现介入有关活动，其会员籍将立刻被暂停或终止。

24. 直销合约及冷静期

24.1 传销商必需对所有总值RM300及以上的单一购买，提供十(10)个工作日的冷静期，同时通知所有顾客有关他在法律下，在购买日或销售合约签署后的十(10)个工作日内，拥有废止或终止购买或零售合约的权利，同时根据零售顾客的选择，为他提供法律形式的废止通告。在冷静期期间，不可发货给顾客，也不可向顾客收取付款，除非有关顾客在签署销售合约后，给予了一个七十二(72)小时或更长时间的书面通告，要求在冷静期终止之前发货。

24.2 德信鼓励传销商尊重在冷静期内，对退款或产品交换作出的要求。而且，传销商必需为他的零售顾客提供十(10)天的退款保证。这意味，传销商必需基于任何原因和要求，退还相等于购买价值的全部款额给顾客。零售顾客只需在发货日后的十(10)个工作日内要求退款，并退回未使用的产品给有关传销商。

25. 回购政策

25.1 为了确保旗下传销商得到最大满足，德信推行产品回购政策。在此政策下，传销商在该月份订购产品的20日之前，可退还未售完的原状及仍可销售的产品。所谓“原状及仍可售卖的质量”，是指有关产品仍在市场上流通（尚未停止生产）、标价尚未撕开、整洁及尚未打开等。德信有权拒绝收回不符合上述条件或状况的产品。传销商只需在德信各分行填妥产品回购表格即可。

25.2 有意终止其传销权的传销商，可在德信的任何分行，退还尚未售完的原状及仍可售卖的质量的产品。

25.3 德信将扣除所退还产品的80%红利及5%PV，作为处理费。

25.4 退还产品必须同时附上下列文件：

- (a) 现沽单 / 发票（只接纳正本）。
- (b) 合格的传销商证件。
- (c) 终止传销权函件。

25.5 公司总部 将在扣除已付给传销商的红利及5%PV后，以划线支票退还款项。此支票将在总部完成处理红利手续日期算起的30天内，以挂号邮递寄出。

德信会员籍规章与条例

25.6 传销商受促不要订购过量产品，反之应该根据顾客的订购量订货。

26. 会员网页条例

26.1 任何欲将其创制的网页，联系至德信或其属下公司之网页的传销商，必须向德信提出申请，表明其目地，并在联系之前，获得德信的批准。

26.2 任何提到德信、其产品或联系至德信网页的其他网页，不可对收入及产品作出没有根据的声称。

26.3 任何网页不可反映它是德信的子公司，或有关网页已获得德信的支持或批准。

26.4 任何联系至德信网页的其他网页，必须在明显可见的位置，明确表明这网页是由传销商独立操作。

26.5 会员不可在其网页展示德信的公司标志或其产品。任何有关或解释有关联系至德信网页的文字，必须严格遵守德信批准的准则。

26.6 传销商需对网页的误用或错误资讯，负起全面的责任和义务。违反此条规的传销商，将面对纪律行动，例如其会员籍被暂停或终止。

27. 促销和奖励活动

27.1 传销商需遵守所有实施于促销和奖励活动的规章与条例。

27.2 在促销或奖励活动进行期间，如果任何一名传销商因违反德信会员籍规章与条例而正在接受纪律调查，同时德信将要或已发出SCN，那德信保留绝对权利，在任何时刻，暂停或终止有关传销商参与任何或所有促销或奖励活动。

28. 索偿和诉讼

如果一名传销商因源自德信财产所有权而被控告侵犯第三者的任何专利权，或如果一名传销商因其商业相关行为或活动，而成为索偿和诉讼的对象，并直接或间接对德信名誉或其有形或无形资产造成负面影响或风险，有关传销商必需立刻通知德信。根据本身的风险及发出合理的通告，德信可能采取任何的必要行动(包括但不限于控制任何有关的诉讼或和解讨论)，以保护本身、名誉及有形和无形资产。除非获得德信的书面同意，传销商不可针对有关索偿和诉讼采取任何行动。

德信会员籍规章与条例

29. 商德守则

29.1 德信是马来西亚及许多国家的直销公会之会员，并遵守直销公会营业守则。配合此部分的相关守则，德信慎重鼓励传销商也阅读直销公会的营业守则，将其原则付诸应用在营业活动上。

29.2 传销商同意他将不会作出任何误导性、不公正、不正确或贬低公司、公司产品、服务及广告活动及其他人或公司（包括竞争者）、其产品或广告活动的比较、声明、比喻或陈述。

29.3 传销商同意任何针对业务机会的声明或比喻，必须符合公司目前所发出的资料及文献内的资讯。有关声明及比喻也必须配合法律、条例及规则作出修正。

29.4 传销商不可针对潜在收入，作出不合理、误导性或没有根据的比喻。

29.5 传销商不可声称在不需个人的实际努力下，任何人就可以或将获取盈利或收入。

30. 德信权利

在任何必要时候，即使在没有预先通知下，公司保留充分和绝对权利，改变、修正或修改德信会员籍规章与条例、营业守则、德信市场计划或其它政策，以及撤回、暂停或终止任何传销商或他人的会员籍。

31. 英语版本为准

如果此德信会员籍规章与条例译本的真正含义，或其他任何部分出现疑问，一切将以英语版本为准。

Undang-undang dan Peraturan Keahlian

TAKRIF :

Untuk tujuan Undang-undang dan Peraturan Keahlian DXN, melainkan sekiranya konteks berkenaan tidak bersesuaian atau tidak tekal, perkataan atau pernyataan berikut membawa maksud seperti yang berikut:

“Pengedar”	untuk tujuan Undang-undang dan Peraturan Keahlian DXN ini, ia merujuk kepada sesiapa yang telah memohon di bawah Klausula 1 di sini dan yang permohonannya diterima oleh DXN;
“DXN”	bermaksud DXN Marketing Sdn Bhd;
“EDC”	bermaksud “Executive Diamond Council”;
“PV”	bermaksud “Nilai Mata”;
“PPV”	bermaksud “Nilai Mata Peribadi”
“Produk” or “Produk-produk”	bermaksud produk yang dihasilkan oleh DXN atau produk yang menanggung label DXN
“SCN”	bermaksud Notis Tunjuk Sebab
“Penaja”	bermaksud seseorang Pengedar yang memperkenalkan seorang ahli baru untuk menjadi Pengedar DXN, dan yang namanya muncul pada Borang Permohonan Keahlian ahli baru tersebut sebagai Penaja.
“SV”	bermaksud “Nilai Jualan”

Melainkan sekiranya konteks berkenaan memerlukan atau tidak bersesuaian atau tidak tekal, maka penafsiran yang berikut akan digunakan:

(a) rujukan kepada klausa atau sub-klausa ditafsirkan sebagai rujukan kepada klausa atau sub-fasal dalam Undang-undang dan Peraturan Keahlian DXN ini;

(b) rujukan kepada Undang-undang dan Peraturan Keahlian DXN, Tatacara Kelakuan, Pelan Pemasaran DXN dan sebarang polisi, penggubalan undang-undang atau peruntukan persekutuan atau negeri akan meliputi peruntukan sedemikian sebagaimana yang diubahsuai, dipinda atau digubal semula;

(c) rujukan kepada mana-mana individu termasuk individu atau sebarang perbadanan korporat atau perkongsian;

(d) perkataan yang merujuk kepada jantina lelaki termasuk jantina perempuan dan jantina yang berkecuali, dan sebaliknya;

Undang-undang dan Peraturan Keahlian

(e) perkataan yang merujuk kepada nombor tunggal bermaksud nombor jamak dan sebaliknya;

(f) tajuk klausa adalah untuk rujukan semata-mata dan tidak akan menjejaskan tafsiran Undang-undang dan Peraturan Keahlian DXN; dan

(g) rujukan kepada mana-mana pihak membawa maksud pewaris yang berhak dan penerima hak yang dibenarkan.

1. Permohonan Keahlian Pengedar

1.1 Hanya pemohon yang berumur 18 dan ke atas boleh memohon untuk menjadi Pengedar.

1.2 Untuk menjadi seorang Pengedar, pemohon dikehendaki mengisi dengan lengkap serta menandatangani borang keahlian dan bersetuju secara mutlak untuk terikat dengan Undang-undang dan Peraturan Keahlian DXN, Tatacara Kelakuan, Plan Pemasaran DXN dan sebarang polisi termasuk tetapi tidak terhad kepada sebarang variasi, pindaan atau pengubahsuaian. Sebarang permohonan keahlian adalah tertakluk kepada kelulusan DXN. Borang yang telah diisi dengan lengkap boleh dihantar ke stokis, cawangan atau ibu pejabat, di mana bil tunai dan kad sementara akan dikeluarkan. Kad sementara ini adalah sah sehingga kad rasmi dikeluarkan selepas borang keahlian diluluskan oleh DXN.

1.3 Seseorang Pengedar adalah dilarang daripada mengemukakan sebarang maklumat yang palsu atau tidak tepat kepada DXN. Seseorang Pengedar mesti memaklumkan DXN tentang sebarang perubahan yang membawa kesan kepada maklumat terkini Pengedar berkenaan. DXN berhak untuk menamatkan sebarang keahlian dengan serta merta sekiranya ia mendapati bahawa Pengedar berkenaan mengemukakan maklumat yang palsu atau tidak tepat.

2. Taraf Keahlian

2.1 Permohonan boleh dikemukakan untuk taraf-taraf berikut:

(a) Suami dan isteri adalah secara automatik dianggap berdaftar sebagai Pengedar Bersama dengan satu nombor keahlian. Jika pihak syarikat mendapati nama suami atau isteri telah mendaftar diri sebagai Pengedar syarikat DXN, di mana salah seorang dari pasangannya telah terlebih dahulu menjadi Pengedar syarikat, maka pendaftaran keahlian yang terkemudian akan dibatalkan dan/atau seluruh kumpulannya akan dipindahkan kepada pasangannya. Walau bagaimanapun, jika satu-satu pasangan berkahwin setelah

Undang-undang dan Peraturan Keahlian

berdaftar sebagai Pengedar, mereka dibenarkan memegang dua keahlian yang berasingan.

(b) Seseorang suami yang mempunyai lebih daripada satu isteri yang sah hanya boleh memilih SEORANG isteri untuk keahlian perkongsian suami dan isteri, dengan syarat tertakluk kepada perundangan tempatan yang bersesuaian. Isteri-isteri selainnya yang ingin menjadi Pengedar DXN MESTI mendaftar tanpa kehadiran nama pasangannya.

(c) Sesebuah perbadanan tidak boleh diterima sebagai Pengedar DXN. Walau bagaimanapun, sekiranya seseorang Pengedar ingin menukar keahliannya kepada syarikat persendirian atau perkongsian, kebenaran bertulis daripada DXN perlu diperolehi terlebih dahulu. Sekiranya DXN telah meluluskan permohonan keahlian oleh sesebuah perbadanan atau syarikat persendirian atau perkongsian, sebarang perubahan struktur ekuiti pemegang saham perbadanan atau syarikat persendirian atau perkongsian berkenaan mestilah terlebih dahulu mendapat kelulusan daripada DXN. Sekiranya DXN mendapati bahawa maklumat yang palsu atau tidak tepat diberikan, atau sebarang perubahan struktur ekuiti pemegang saham dilakukan tanpa kebenaran DXN, DXN berhak untuk menamatkan keahlian berkenaan dengan serta-merta.

3. Keahlian Seumur Hidup Bersyarat

3.1 Keahlian DXN adalah seumur hidup tanpa keperluan pembaharuan keahlian tahunan dengan SYARAT di mana seseorang Pengedar diwajibkan untuk melakukan sekurang-kurangnya satu (1) pembelian peribadi dengan PV dalam setiap tahun kalendar. Transaksi pembelian peribadi merujuk kepada pembelian Produk DXN yang mempunyai PV, tanpa mengira jumlahnya, yang perlu dibuat di bawah nama Pengedar sendiri.

3.2 Kegagalan seseorang Pengedar untuk memenuhi syarat di atas akan menyebabkan keahliannya luput pada 31 Disember pada tahun kalendar berkenaan tanpa sebarang notis terlebih dahulu. Sebarang pendaftaran semula keahlian boleh dilakukan dalam tempoh di antara 1 Januari hingga 31 Mac pada tahun kalendar di mana keahliannya luput dalam satu bil tunai tunggal. Pendaftaran semula berkenaan tertakluk kepada syarat-syarat ternyata di bawah:

(a) PPV bulanan minimum yang diperlukan untuk kelayakan bonus telah dicapai oleh Pengedar berkenaan; dan

(b) Pengembalian keahlian disokong oleh EDC dan diluluskan oleh DXN.

3.3 Bagi keahlian baru yang didaftarkan dalam tempoh di antara 1 Oktober dan 31 Disember, tarikh luput akan dilanjutkan sehingga 31 Disember pada tahun yang berikut-

Undang-undang dan Peraturan Keahlian

nya.

3.4 Seseorang Pengedar dengan keahlian yang telah luput dibenarkan untuk mendaftar semula di bawah penaja asal atau penaja baru. Walau bagaimanapun, beliau akan dianggap sebagai pengedar baru dan oleh itu, beliau tidak berhak ke atas rangkaian menurut keahlian asalnya.

3.5 Pendaftaran semula hanya berkuatkuasa selepas mendapat kelulusan daripada pihak pengurusan DXN. Dalam erti lain, tarikh berkuatkuasa pendaftaran semula tidak akan diundurkan. Jika sebarang pembelian dilakukan selepas tamat tempoh keahlian, pembelian berkenaan akan dikumpul dan direkodkan berdasarkan pelan pemasaran semasa pada bulan pengembalian keahlian asal.

3.6 Seseorang pengedar yang gagal mendaftarkan keahliannya semula dalam tempoh yang dinyatakan di atas tidak layak untuk mengembalikan rangkaian asalnya jikalau pendaftaran semula keahliannya dilakukan selepas tempoh berkenaan.

3.7 Keahlian seseorang Pengedar akan ditamatkan sekiranya beliau (atau mana-mana pasangan/pekongsi / pihak / ahli syarikat termasuk proksi berkenaan) terlibat secara langsung atau tidak langsung dalam kes-kes disiplin seperti:

- (a) Menaja Pengedar lain secara tidak berpatutan atau tidak sah;
- (b) Menukar harga jualan Produk tanpa mendapat kelulusan DXN terlebih dahulu;
- (c) Melibatkan diri dalam syarikat jualan langsung yang lain atau syarikat yang bersaing secara langsung dengan DXN;
- (d) Melanggar Undang-undang dan Peraturan DXN, Tatacara Kelakuan, Pelan Pemasaran DXN atau sebarang polisi DXN;
- (e) Menjalankan sebarang aktiviti yang membawa kesan negatif kepada DXN atau menjejaskan nama baik DXN secara langsung atau tidak langsung;
- (f) Menjual atau mengedar Produk dari sesebuah negara di negara yang lain di mana pasaran DXN telah diwujudkan;
- (g) Menghantar, mengedar atau menjual Produk DXN dari sesebuah negara ke negara yang lain (di mana pasaran DXN telah diwujudkan) tanpa kebenaran bertulis daripada DXN;
- (h) Membuat tuntutan yang palsu tentang Produk atau Pelan Pasaran DXN.

Undang-undang dan Peraturan Keahlian

4. Yuran Pendaftaran

Yuran pendaftaran ditentukan oleh DXN dan tertakluk kepada sebarang pindaan pada bila-bila masa dan pindaan berkenaan akan berkuatkuasa dengan serta-merta selepas pengumuman atau pengeluaran notis secara rasmi.

5. Kit Perniagaan DXN

Semasa pendaftaran, Pengedar baru akan diberi sebuah kit perniagaan DXN. Harga kit perniagaan, bahan-bahan perniagaan lain atau barangan bantuan jualan adalah ditentukan pada kosnya: tiada sebarang yuran servis atau francais dikenakan hanya semata-mata untuk mengimbangi kos yang ditanggung oleh DXN dalam penghasilan dan pengedaran peralatan pemasaran dan bahan-bahan berkenaan. Tiada PV atau SV akan diberi dan tiada komisen atau bonus akan dibayar atas pembelian kit perniagaan atau bahan-bahan perniagaan atau barangan bantuan jualan. Pengedar boleh membeli kit tambahan untuk dijual semula kepada rekrut yang baru. Kit Perniagaan DXN mesti dijual pada harga yang ditetapkan oleh DXN dan para Pengedar dilarang sama sekali daripada menjual atau menjual semula bahan tersebut untuk keuntungan atau tokokan.

6. Pesanan Pembelian Ahli

Produk-produk boleh dibeli secara tunai (atau dengan sebarang cara pembayaran yang diterima oleh DXN) daripada DXN dan stokis yang sah. Bil tunai akan dikeluarkan untuk setiap pembelian peribadi (ahli). Semua pembelian selepas akhir bulan tidak boleh dikebelakangkan dari tarikh pembelian tersebut.

7. Kelayakan Untuk Bonus Bulanan

7.1 Seseorang Pengedar mesti mengekalkan PPV bulanan di satu (1) negara secara eksklusif untuk kelayakan bonus dan pengiraan komisen. Bonus adalah dibayar mengikut Pelan Pemasaran DXN apabila seseorang Pengedar mengekalkan PPV bulanan yang diperlukan di negara tersebut.

7.2 Tambahan pula, DXN berhak untuk menuntut balik sebarang bonus yang telah dibayar kepada seseorang pengedar atas Produk atau servis di bawah salah satu keadaan seperti yang berikut:

(a) dipulangkan di bawah polisi bayaran balik DXN atau pengecualiannya yang diwujudkan oleh stokis yang sah;

(b) dipulangkan kepada stokis yang sah di bawah sebarang undang-undang yang berkai-

Undang-undang dan Peraturan Keahlian

tan; atau

(c) dicuri atau didapatkan secara penipuan.

8. Perbezaan pada Penyata Bonus Bulanan

Sebarang perbezaan yang terdapat pada penyata bonus mesti dimaklumkan secara bertulis kepada DXN dalam jangka masa tiga puluh (30) hari dari tarikh penerimaan penyata bonus bulanan. Selepas tempoh tersebut, semua penyata bonus bulanan akan disifatkan sebagai muktamad dan DXN tidak akan melayan sebarang pertanyaan atau aduan.

9. Penggantungan dan Penamatan Bonus, Insentif dan Faedah

DXN berhak secara mutlak pada bila-bila masa untuk menangguh atau mengantung atau menamatkan faedah seseorang Pengedar, termasuk tetapi tidak terhad kepada bonus, insentif, komisen, kelayakan dan faedah-faedah lain, dalam keadaan berikut:

9.1 Seseorang Pengedar yang telah menerima SCN kerana melanggar sebarang peruntukan dalam Undang-undang dan Peraturan Keahlian DXN, Tatacara Kelakuan, Pelan Pemasaran DXN atau sebarang polisi yang berkenaan.

9.2 Seseorang Pengedar yang sedang disiasat oleh DXN atas tuduhan mengenai pelanggaran sebarang peruntukan dalam Undang-undang dan Peraturan Keahlian DXN, Tatacara Kelakuan, Pelan Pemasaran DXN atau sebarang polisi yang berkenaan; atau

9.3 Seseorang Pengedar didapati bersalah oleh DXN kerana melanggar sebarang peruntukan dalam Undang-undang dan Peraturan Keahlian DXN, Tatacara Kelakuan, Pelan Pemasaran DXN atau sebarang polisi; atau

9.4 Menanti keputusan muktamad pemindahan keahlian kepada pewaris; atau

9.5 Sebarang sebab/alasan yang disifatkan perlu and bersesuaian oleh DXN.

10. Tanggungjawab sebagai Pengedar

10.1 Seseorang Pengedar bebas untuk beroperasi secara bersendirian. Oleh itu, Pengedar tidak boleh mengaku atau mewakili atau menunjuk yang mereka ialah pekerja atau mempunyai talian pekerjaan dengan DXN. Seseorang Pengedar adalah dilarang

Undang-undang dan Peraturan Keahlian

dari mengakui dirinya sedemikian. Tindakan tatatertib akan diambil ke atas Pengedar yang melanggar peraturan ini.

10.2 Seseorang Pengedar harus memperkenalkan Produk, servis, dan peluang untuk menjadi Pengedar secara beretika dan professional.

10.3 Sebarang pertunjukan atau tawaran jualan yang berkenaan dengan Produk dan servis dengan harga, gred, kualiti atau tanggungan yang tidak jitu tidak boleh dilakukan.

10.4 Sebarang tuntutan pendapatan yang tidak munasabah, yang menimbulkan salah faham atau yang tidak berkenaan tidak boleh dilakukan. Sebarang jaminan tentang pendapatan tidak boleh diberikan.

10.5 Seseorang Pengedar tidak boleh meminta atau memujuk Pengedar lain untuk menjual atau membeli produk atau servis selain yang ditawarkan oleh DXN. Seseorang Pengedar bersetuju bahawa pelanggaran undang-undang ini membawa mudarat yang tidak dapat diperbaiki kepada DXN, dan beliau bersetuju bahawa tegahan adalah penyelesaian yang sesuai untuk mengelakkannya.

10.6 Seseorang Pengedar bertanggungjawab ke atas keputusan dan perbelanjaan bagi perniagaan beliau.

10.7 Seseorang Pengedar mesti menurut dan mematuhi dengan sepenuhnya Undang-undang dan Peraturan Keahlian DXN, Tatacara Kelakuan, Rancangan Pemasaran DXN dan sebarang polisi yang berkenaan.

10.8 Seseorang Pengedar bertanggungjawab secara peribadi untuk mematuhi semua undang-undang dan peraturan negara, negeri dan tempatan yang berkaitan.

10.9 Seseorang Pengedar mesti mematuhi semua undang-undang, peraturan dan kod praktis yang berkaitan dengan operasi keahlian, dan tidak boleh melibatkan diri dalam sebarang aktiviti yang mungkin membawa nama buruk kepada diri sendiri atau kepada DXN.

10.10 Seseorang Pengedar tidak boleh memberi gambaran yang tidak dapat disahkan atau membuat sebarang jaminan yang tidak dapat ditunaikan kepada seseorang rekrut potensi dan/atau pelanggan. Seseorang Pengedar tidak boleh menyampaikan sebarang maklumat secara tidak betul atau penipuan kepada pelanggan/rekrut potensinya.

11. Had / Hak Kawasan

11.1 Seseorang Pengedar tidak boleh mempunyai sebarang hak atau mengenakan

Undang-undang dan Peraturan Keahlian

sebarang sekatan ke atas sesuatu kawasan yang tertentu, dan mereka dilarang sama sekali daripada mengumumkan bahawa mereka mempunyai hak yang spesifik ke atas sesuatu kawasan.

11.2 Seseorang Pengedar dilarang dari mengedar atau menjual sebarang Produk yang dibuat untuk sesuatu negara yang tertentu di negara yang lain melainkan dengan kelulusan bertulis daripada DXN.

12. Had Terhadap Produk

12.1 Produk DXN dilarang sama sekali daripada dijual atau dipamerkan di kedai-kedai runcit, setor, pasar mini / pasar raya, setor tentera atau pameran perdagangan.

13. Cara Menjual dan Harga Jualan

13.1 Harga jualan sebarang Produk DXN adalah ditentukan oleh DXN dan Pengedar tidak boleh menurunkan atau menaikkan harga, termasuk mengubah secara tidak sah harga jualan seperti yang dinyatakan atau ditentukan oleh DXN pada label atau pembungkusan Produk berkenaan. Pengedar yang melanggar peraturan ini akan digantung atau ditamatkan keahliannya oleh DXN.

13.2 DXN berhak untuk meminda harga jualan pada bila-bila masa, termasuk tetapi tidak terhad kepada PV dan SV Produk tanpa sebarang notis terlebih dahulu dan harga yang dipinda atau ditentukan akan berkuatkuasa dengan serta-merta setelah pengumuman dibuat secara rasmi oleh DXN.

13.3 Seseorang pengedar tidak dibenarkan untuk menghantar, mengedar atau menjual sebarang Produk dengan memberikan diskaun, hadiah percuma, atau promosi yang berkumpul atau sebagaimana mengesahkan bahawa Produk berkenaan diedar atau dijual dengan harga di bawah atau di atas harga jualan yang ditetapkan dan dibenarkan oleh DXN, kecuali bahawa diskaun, hadiah percuma atau promosi tersebut adalah diatur dan dibenarkan oleh DXN.

14. Kenyataan tentang Produk

14.1 Seseorang Pengedar tidak boleh membuat sebarang kenyataan dari sudut perubatan bagi sebarang Produk atau mempreskripsikan sebarang Produk dengan spesifik untuk sebarang penyakit. Tegahan ini diamalkan kerana perbuatan sedemikian menandakan bahawa Produk berkenaan ialah ubat dan bukan kosmetik atau Produk nutrisi. Dalam sebarang keadaan, semua Produk tidak boleh disamakan sebagai Produk ubat

Undang-undang dan Peraturan Keahlian

yang dipreskripsikan bagi rawatan untuk sesuatu penyakit yang spesifik.

14.2 Seseorang Pengedar mesti menanggung dan bertanggungjawab terhadap kenyataan yang palsu mengenai Produk. Kenyataan berkenaan akan mengakibatkan tindakan tatatertib atau penggantungan atau penamatan keahlian.

14.3 Sementara DXN berusaha untuk mematuhi semua peraturan yang diubahsuai dari semasa ke semasa, tiada mana-mana Pengedar patut atau cuba untuk menyatakan atau menunjukkan bahawa sebarang Produk adalah diluluskan oleh Kementerian Kesihatan atau mana-mana pihak berkuasa kerajaan.

15. Penajaan Pengedar Secara Tidak Sah and Dendanya

15.1 Penajaan Secara Tidak Sah dan Dendanya

Penajaan Pengedar secara tidak sah dalam konteks berikut adalah dilarang:

- (a) menaja seseorang Pengedar yang sudah menjadi Pengedar daripada kumpulan lain;
- (b) menaja suami atau isteri yang salah seorang daripadanya sudah pun menjadi Pengedar daripada kumpulan lain.

15.2 Tindakan berikut akan diambil jika penajaan tidak sah terbukti berlaku:

- (a) Keahlian akan digantung atau ditamatkan dengan serta-merta. Sekiranya keahlian ditamatkan, semua Pengedar yang ditaja secara tidak sah akan dipindahkan kepada penaja asal Pengedar berkenaan.
- (b) Jika pasangan (B) seorang Pengedar (A) didapati menjadi Pengedar kumpulan lain, keahlian B akan ditamatkan segera dan semua Pengedar di bawah B akan dipindahkan kepada Penaja asal A.
- (c) Surat denda akan diberikan kepada semua yang terlibat.
- (d) Tiada tunggakan bonus akan dipertimbangkan.

15.3 Proksi dan Dendanya

Jika seseorang Pengedar membina kumpulan bukan di bawah hirarkinya tetapi mempunyai kepentingan peribadi terhadap perkembangan kumpulan tersebut, Pengedar tersebut dianggap terlibat dalam aktiviti proksi. Sekiranya seseorang Pengedar didapati

Undang-undang dan Peraturan Keahlian

terlibat dalam aktiviti tersebut, keahliannya akan digantung atau ditamatkan dan kumpulan yang dibina secara proksi akan dipindahkan kepada Penajanya.

16. Penglibatan Dalam Syarikat Jualan Langsung Lain

16.1 Seseorang Pengedar yang telah mencapai taraf Bintang Delima dan ke atas tidak dibenarkan sama ada secara langsung atau tidak langsung (termasuk proksi) dengan apa jua cara pun melibatkan diri dalam aktiviti syarikat jualan langsung lain atau aktiviti-aktiviti lain yang akan membawa kesan negatif kepada syarikat. Mana-mana pengedar yang terlibat akan digantung atau ditamatkan keahliannya oleh DXN dengan serta-merta.

16.2 Seseorang Pengedar tidak boleh secara langsung atau tidak langsung, sama ada dengan diri sendiri, dengan atau untuk sesiapa sahaja, meminta, menaikan pangkat atau merekrut sesiapa ahli dari organisasi down-line untuk menjadi ahli atau menyertai sebarang perniagaan jualan langsung atau pemasaran rangkaian yang lain, atau mengedar, menjual atau mempromosikan sebarang Produk atau servis yang bersaing dengan DXN.

17. Pelanggaran Undang-undang dan Peraturan Keahlian DXN, Tatacara Kelakuan, Pelan Pemasaran DXN dan Sebarang Polisi

17.1 Jika seseorang Pengedar melanggar sebarang peruntukan dalam Undang-undang dan Peraturan Keahlian DXN, Tatacara Kelakuan, Pelan Pemasaran DXN atau sebarang polisi, maka keahlian beliau akan digantung atau ditamatkan dengan serta-merta.

17.2 Semasa tempoh penyiasatan atau pengeluaran SCN atau notis pergantungan oleh DXN kerana tuduhan tentang pelanggaran Undang-undang dan Peraturan Keahlian DXN, Tatacara Kelakuan, Pelan Pemasaran DXN dan sebarang polisi, yang berikut adalah berkaitan:

(a) DXN akan memberi teguran lisan atau mengeluarkan Notis Amaran kepada Pengedar atas pelanggaran Undang-undang dan Peraturan Keahlian DXN, Tatacara Kelakuan, Pelan Pemasaran DXN atau sebarang polisi;

(b) Jika seseorang Pengedar dikemukakan dengan SCN, beliau mesti memberi penjelasan bertulis tentang pertuduhan berkenaan untuk pertimbangan DXN dalam tempoh empat belas (14) hari dari hari SCN dikemukakan. DXN berhak untuk menggantung keahlian Pengedar tersebut, termasuk tetapi tidak terhad kepada melarang Pengedar tersebut dari membuat pesanan pembelian, melakukan penjualan atau pembelian, men-

Undang-undang dan Peraturan Keahlian

gendali Produk DXN atau rangkaian, menaja atau mengubahsuai maklumat Pengedar, menghadiri sesi latihan, menyertai aktiviti DXN, aktiviti promosi atau kempen insentif, menerima bonus, komisen atau insentif sehingga DXN membuat keputusan yang muktamad.

(c) Jika Pengedar berkaitan gagal untuk memberi sebarang maklum balas bertulis mengenai SCN dalam tempoh tersebut, DXN berhak untuk melaksanakan hukuman ke atas beliau sebagaimana yang berpatutan.

(d) Berdasarkan maklumat yang diperolehi daripada sumber-sumber sampingan atau daripada penyiasatan DXN atas kenyataan dan fakta-fakta bersama dengan maklumat yang diserahkan kepada DXN semasa tempoh maklum balas, DXN akan membuat keputusan yang muktamad mengenai remedi yang bersesuaian, termasuk penamatan keahlian. DXN berhak untuk mengenakan sebarang remedi bagi pelanggaran yang serupa Undang-undang dan Peraturan Keahlian DXN, Tatacara Kelakuan, Pelan Pemasaran DXN atau polisi menurut kes masing-masing. DXN akan memaklumkan seseorang Pengedar mengenai keputusan DXN dan sebarang remedi akan berkuat-kuasa serta-merta pada tarikh keputusan tersebut dikemukakan oleh DXN.

(e) Jika keahlian seseorang Pengedar ditamatkan, keahlian / status Pengedar berkenaan dan semua faedah sebagaimana yang dinyatakan dalam Pelan Pemasaran DXN, termasuk tetapi tidak terhad kepada faedah dari aktiviti promosi, kempen insentif, dan hak-hak yang lain akan dibatalkan. Dengan itu, Pengedar yang keahliannya ditamatkan adalah dilarang secara automatik daripada melibatkan diri atau mengendali Produk, rangkaian dan aktiviti DXN dengan apa jua cara.

(f) Seseorang Pengedar yang ditamatkan keahliannya boleh memohon keahlian yang baru daripada DXN selepas tempoh enam (6) bulan. Walau bagaimanapun, penerimaan permohonan berkenaan adalah tertakluk kepada pengesahan dan kelulusan DXN.

18. Pewaris

18.1 Seseorang Pengedar dibenarkan melantik sesiapa dengan kewarganegaraan yang sama sebagai pewarisnya. Jika nama pewaris tidak diisikan pada borang keahlian, maka pewarisnya adalah saudara yang terdekat. Walau bagaimanapun, jika terdapat sebarang pertikaian mengenai pewarisan selepas kematian seseorang Pengedar, mahkamah yang bersesuaian akan menentukan pewaris berkenaan. DXN berhak untuk mengganung sebarang faedah termasuk tetapi tidak terhad kepada bonus dan komisen sehingga Mahkamah berkenaan membuat keputusan yang muktamad.

18.2 Seseorang Pengedar tidak boleh memindah atau menguntukkan sebarang hak yang disalurkan di bawah keahliannya kepada sesiapa sahaja tanpa kelulusan bertulis

Undang-undang dan Peraturan Keahlian

daripada DXN. Seseorang pengedar boleh mewakilkan tanggungjawab beliau kepada orang lain tetapi beliau mempunyai tanggungjawab yang muktamad untuk memastikan pematuhan undang-undang dan peraturan yang berkaitan.

19. Harta Milik DXN

19.1 Logo, cap dagang dan tanda servis DXN, nama Produk dan aset komersil lain yang ketara atau tidak ketara, yang telah didaftar atau tidak, pita video, alat tulis dan bahan cetakan yang dibekalkan oleh dan berkaitan dengan DXN adalah harta milik DXN. Oleh itu, seseorang Pengedar tidak boleh mengguna, mengekstrak atau membuat salinan bahan-bahan tersebut tanpa kelulusan bertulis daripada DXN.

19.2 Semua bahan promosi termasuk tetapi tidak terhad kepada lembar iklan, kad perniagaan, pamflet, risalah dan buku yang disediakan boleh diedarkan melalui hubungan peribadi sahaja. Bahan-bahan tersebut tidak boleh dilekatkan di tempat awam, dikirim secara besar-besaran, dimasukkan ke dalam peti surat, atau disebarkan melalui sebarang cara yang bukan melalui hubungan peribadi. Bahan-bahan berkenaan tidak boleh disebarkan melalui salinan tepat atau emel yang tidak diminta.

20. Perjanjian Pengedar

Perjanjian di antara Pengedar dan DXN berkuatkuasa sebaik sahaja keahlian berkenaan diluluskan oleh DXN.

21. Pemindahan Keahlian

Pemindahan keahlian terbahagi kepada dua kategori:

21.1 Kematian

Jika seseorang Pengedar meninggal dunia, pewaris beliau akan secara automatik mewarisi keahliannya. Jika tiada pewaris dinamakan, pemindahan keahlian akan ditentukan mengikut undang-undang yang berkuasa di negara berkenaan. Serentakny DXN berhak untuk menggantung sebarang dan semua faedah termasuk tetapi tidak terhad kepada bonus dan komisen sehingga isu tersebut diselesaikan.

21.2 Keadaan Kurang Sihat

Seseorang pengedar yang berumur 65 tahun dan ke atas atau tidak berupaya untuk meneruskan perniagaan DXN kerana masalah kesihatan yang mana jikalau diterima oleh DXN, akan dibenarkan untuk memindah keahlian beliau kepada sesiapa sahaja mengikut hasrat beliau atau kepada pewaris beliau.

Undang-undang dan Peraturan Keahlian

22. Pendaftaran Dua Kali

22.1 Satu-satu pasangan yang telah berkahwin semasa pendaftaran untuk menjadi Pengedar DXN akan diberi kod yang sama, iaitu satu entiti tunggal bagi keahlian DXN. Oleh itu, pada bila-bila masa, seseorang Pengedar DXN yang telah berdaftar dilarang daripada memohon atau memperolehi keahlian baru tambahan di bawah nama beliau atau di bawah nama pasangan beliau.

22.2 Jikalau pendaftaran dua kali dikesan dan dipastikan, DXN berhak untuk membatalkan kod keahlian yang baru didaftarkan dan akan berbuat demikian dengan serta-merta tanpa rujukan atau notis selanjutnya. Oleh itu, DXN akan memindah semua rangkaian bawahannya (down-lines) dan PV yang dikumpul di bawah keahlian yang baru didaftar berkenaan ke kod keahlian yang lama.

22.3 Tindakan disiplin seperti penggantungan atau penamatan keahlian akan dilambatkan ke atas seseorang Pengedar atau Penaja yang secara langsung, tidak langsung atau tidak sengaja melibatkan diri dalam pendaftaran dua kali.

23. Permohonan Menukar Penaja

23.1 Permohonan untuk menukar penaja adalah tidak dibenarkan oleh DXN.

23.2 Jika seseorang Pengedar bertegas untuk menukar penaja, beliau boleh memohon secara bertulis kepada DXN untuk menamatkan keahlian lama beliau, dan menunggu selama enam (6) bulan sebelum memohon semula keahlian di bawah Penaja baru.

23.3 Bagi seseorang Pengedar yang keahliannya telah luput, permohonan untuk menukar Penaja adalah dibenarkan melalui pendaftaran semula menurut prosedur yang dinyatakan dalam Klausula 3.

23.4 Seseorang Pengedar tidak boleh secara langsung atau tidak langsung menggalakkan, memujuk, melibatkan diri atau membantu Pengedar lain untuk menukar ke Penaja yang lain. Larangan ini termasuk tindakan menawarkan insentif atau faedah kewangan atau dalam bentuk yang ketara atau tidak ketara yang lain untuk memujuk seseorang Pengedar untuk menamatkan keahlian sedia ada beliau dan mendaftar semula di bawah seorang Penaja yang lain. Keahlian seseorang Pengedar yang didapati melibatkan diri dalam kegiatan sedemikian akan digantung atau ditamatkan dengan serta-merta.

24. Kontrak Jualan Langsung dan Tempoh Bertenang

24.1 Bagi sebarang pembelian RM300 dan ke atas, seseorang Pengedar mesti

Undang-undang dan Peraturan Keahlian

menawarkan tempoh bertenang selama sepuluh (10) hari bekerja kepada pelanggannya dan memberitahu setiap pelanggan tentang hak pelanggan yang dipreskripsikan dari segi undang-undang untuk membatalkan atau menamatkan kontrak pembelian atau jualan runcit dalam tempoh sepuluh (10) hari bekerja bermula sehari selepas pembelian dilakukan atau kontrak berkenaan dibuat, dan memberikan pelanggan runcit tersebut notis pembatalan yang dipreskripsikan dari segi undang-undang jika beliau membuat pilihan sedemikian. Semasa tempoh bertenang, tiada apa-apa Produk boleh dihantar ke pelanggan dan tiada apa-apa bayaran boleh diterima daripada pelanggan kecuali pelanggan berkenaan memberi notis bertulis bertempoh tujuh puluh dua (72) jam atau lebih setelah menandatangani kontrak jualan, untuk meminta penghantaran dilakukan sebelum penamatan tempoh bertenang.

24.2 DXN menggalakkan para Pengedar untuk menghormati permintaan bayaran balik atau pertukaran Produk yang dilakukan dalam tempoh bertenang. Tambahan pula, seseorang Pengedar mesti menawar jaminan wang balik selama sepuluh (10) hari kepada pelanggan runcit beliau. Kenyataan ini bermakna seseorang pengedar mesti membayar balik kesemua wang yang sama dengan harga jualan kepada pelanggannya atas sebarang sebab dan permintaan. Pelanggan runcit hanya perlu meminta bayaran balik dalam tempoh sepuluh (10) hari bekerja selepas tarikh penghantaran Produk berkenaan dan memulangkan balik Produk yang belum digunakan kepada Pengedar tersebut.

25. Polisi Beli Balik

25.1 DXN mengamalkan Polisi Beli Balik demi menjamin kepuasan maksimum para Pengedar di bawah naungannya. Polisi ini membenarkan setiap Pengedar memulangkan Produk DXN yang tidak habis dijual dan dalam keadaan asal and dengan kualiti yang boleh diperdagangkan sebelum 20th dalam bulan pembelian dilakukan. “Produk yang dalam keadaan asal dan dengan kualiti yang boleh diperdagangkan” bermakna Produk-produk tersebut masih berada di pasaran (di mana pengeluarannya belum dihentikan), tanda harga masih belum koyak atau comot, Produk belum pernah dibuka dan sebagainya. DXN berhak untuk menolak sebarang pulangan Produk yang tidak memenuhi spesifikasi atau keadaan sedemikian. Pengedar mesti melengkapkan Borang Beli Balik Pengedar di mana-mana cawangan DXN.

25.2 Pengedar yang ingin menamatkan keahlian boleh memulangkan Produk DXN yang tidak habis dijual di mana-mana cawangan DXN dan mesti memastikan Produk itu berada dalam keadaan asal dengan kualiti yang boleh diperdagangkan.

25.3 DXN akan menolak 85% atas Nilai Mata Jualan (SV) terhadap segala Produk pulangan untuk bonus yang telah dibayar (80%) dan caj pengendalian (5%).

25.4 Produk yang dipulangkan perlu disertakan dengan dokumen-dokumen beri-

Undang-undang dan Peraturan Keahlian

kut:

- (a) bil tunai / invoice yang berkenaan (hanya salinan asal dianggap sah)
- (b) kad keahlian yang sah; dan
- (c) surat pemberhentian hak Pengedar

25.5 DXN akan menghantar bayaran balik dalam bentuk cek berpaling setelah menolak bonus yang telah dibayar dan caj pengendalian. Cek tersebut akan dikirimkan kepada pengedar tersebut melalui Surat Berdaftar atau perkhidmatan penghantaran cepat (courier) dalam tempoh tiga (30) hari dari tarikh pulangan tersebut.

25.6 Pengedar-pengedar dinasihatkan supaya tidak membeli Produk berlebihan. Pembelian Produk harus dibuat berdasarkan jangkaan kuantiti pesanan pelanggan yang realistik.

26. Peraturan Berkenaan Laman Web

26.1 Seseorang Pengedar yang ingin menyambungkan laman web mereka ke Laman Web DXN atau laman web subsidiari DXN perlu mengemukakan permohonan bertulis dengan menyatakan matlamatnya. Beliau perlu mendapat kelulusan bertulis daripada DXN sebelum melancarkan penyambungan ini.

26.2 Laman web yang merujuk kepada DXN, Produknya atau yang disambungkan ke Laman Web DXN tidak dibenarkan membuat sebarang kenyataan yang tiada sokongan berkenaan pendapatan atau Produk.

26.3 Laman web lain tidak dibenarkan dengan apa cara sekalipun, menggambarkan yang ianya ialah subsidiari DXN atau yang laman web tersebut diiktiraf atau disokong oleh DXN.

26.4 Sebarang laman web yang disambungkan ke Laman Web DXN perlu menyatakan dengan jelas di bahagian yang mudah diperhati yang ianya adalah diuruskan oleh Pengedar sendiri.

26.5 Laman web Pengedar tidak dibenarkan untuk memaparkan logo, cap perdagangan atau Produk DXN. Sebarang teks yang berkaitan atau menjelaskan penyambungannya ke Laman Web DXN perlu mematuhi peraturan-peraturan yang ditetapkan oleh DXN.

26.6 Seseorang Pengedar bertanggungjawab sepenuhnya ke atas sebarang salah

Undang-undang dan Peraturan Keahlian

guna atau gambaran yang salah tentang Laman Web beliau. Sebarang pelanggaran Klausula ini dan sub-klausunya akan mengakibatkan pengambilan tindakan disiplin seperti pergantungan atau penamatan keahlian ke atas Pengedar berkenaan.

27. Aktiviti Promosi dan Kempen Insentif

27.1 Semua pengedar mesti mematuhi undang-undang dan peraturan yang berkenaan dengan semua aktiviti promosi dan kempen insentif.

27.2 Pada bila-bila masa ketika aktiviti promosi atau kempen insentif dijalankan, sekiranya seseorang Pengedar sedang disiasat tentang kes disiplin, telah atau akan dikemukakan dengan SCN kerana pelanggaran Undang-undang dan Peraturan Keahlian DXN, DXN mempunyai hak mutlak untuk pada bila-bila masa menggantung atau membatalkan kelayakan Pengedar berkenaan daripada mana-mana atau semua aktiviti promosi atau kempen insentif.

28. Litigasi dan Dakwaan

Jikalau seseorang Pengedar didakwa dengan pencerobohan sebarang hak proprietari mana-mana parti ketiga yang timbul daripada sebarang aset proprietari DXN, atau jikalau seseorang Pengedar menjadi subjek sebarang dakwaan atau guaman mengenai kelakuan atau sebarang tindakan Pengedar tersebut yang berkenaan dengan perniagaan, yang secara langsung atau tidak langsung menjejaskan secara negatif atau membawa risiko kepada reputasi DXN atau mana-mana aset ketara atau tidak ketara, Pengedar yang terjejas mesti memberitahu DXN dengan serta-merta. Dengan kos sendiri dan memberi notis yang berpatutan, DXN mungkin mengambil apa-apa tindakan yang dianggap perlu (termasuk tetapi tidak terhad kepada pengawalan sebarang litigasi atau perundingan penyelesaian yang berkenaan dengannya) untuk melindungi DXN, reputasi, dan aset ketara atau tidak ketara. Seseorang Pengedar tidak boleh mengambil sebarang tindakan yang berkenaan dengan dakwaan dan guaman tersebut, kecuali beliau mendapat persetujuan bertulis daripada DXN.

29. Etika Perniagaan Umum

29.1 DXN adalah ahli Persatuan Jualan Langsung (Direct Selling Association, DSA) di Malaysia dan juga di sebilangan besar negara di seluruh dunia, dan adalah tertakluk kepada **Kod Tatacara Kelakuan DSA**. Selaras dengan panduan etika pada bahagian ini, Pengedar adalah dinasihatkan untuk membaca Kod Tatacara Kelakuan DSA dan mengikuti prinsip-prinsip berkenaan dalam operasi perniagaan mereka.

Undang-undang dan Peraturan Keahlian

29.2 Pengedar bersetuju bahawa beliau tidak akan membuat sebarang perbandingan, kenyataan, contoh atau pernyataan yang boleh mewujudkan salah faham, ketidakadilan, tidak tepat atau keburukan berkenaan DXN; Produk, perkhidmatan, atau aktiviti-aktiviti komersial; orang perseorangan, syarikat lain (termasuk syarikat pesaing); produk mereka, atau aktiviti-aktiviti komersial mereka.

29.3 Pengedar bersetuju bahawa sebarang kenyataan atau representasi melibatkan peluang perniagaan haruslah selaras dan terhad terhadap maklumat-maklumat yang terdapat dalam bahan-bahan cetakan dan penulisan yang terkini yang diedarkan oleh DXN. Sebarang kenyataan dan contoh tersebut harus dikemaskini supaya selaras dengan undang-undang, ordinan dan peraturan yang dilaksanakan.

29.4 Pengedar tidak dibenarkan untuk membuat kenyataan bahawa sesiapa sahaja boleh dan akan memperolehi keuntungan atau pendapatan tanpa usaha sendiri yang berpatutan.

29.5 Pengedar adalah tidak dibenarkan untuk membuat sebarang contoh berkenaan potensi pendapatan yang tidak munasabah, menimbulkan salah faham atau yang tidak berkenaan.

30. Hak DXN

DXN berhak sepenuhnya, pada bila-bila masa, meskipun tanpa sebarang notis terlebih dahulu untuk membuat sebarang perubahan, mengubahsuai atau meminda Undang-undang dan Peraturan Keahlian DXN, Tatacara Kelakuan, Pelan Pemasaran DXN atau sebarang polisinya dan menarik balik, menangguk atau menamatkan keahlian seseorang Pengedar atau mana-mana orang perseorangan apabila dan sebagaimana yang perlu.

31. Versi Inggeris Mesti Mengatasi Versi Terjemahan

Sekiranya terdapat sebarang keraguan terhadap maksud sebenar mengenai Undang-undang dan Peraturan Keahlian DXN ini, atau mana-mana bahagian yang berkenaan dalam versi terjemahan, versi Bahasa Inggeris akan terpakai dan mengatasi versi yang lain.